

# CURSO FORMAÇÃO INTERNATIONAL BUSINESS MANAGEMENT

PROGRAMA DO CURSO



0800-718-3810 / 4062-0660 - Ramal: 0405  
[www.abracomex.org](http://www.abracomex.org)



[/abracomexadm](https://www.facebook.com/abracomexadm)



[/abracomex](https://www.youtube.com/abracomex)

## FORMAÇÃO INTERNATIONAL BUSINESS MANAGEMENT

Carga horária: 360h – Modalidade: Online

A formação multidisciplinar é pensada para proporcionar aos participantes **a visão gestora e empreendedora** em negócios internacionais, com ênfase na exportação e importação.

O curso utiliza uma combinação de estudos de casos, problemas e debates, sobre uma variedade de empresas e países em um ambiente globalizado de negócios.

### **Módulo 1: Análise do Ambiente Internacional de Negócios - 25h.**

- Análise ao ambiente de negócios mundial estudando as principais tendências econômicas dos mercados internacionais de forma a coletar informações para planejamento de negócios internacionais.

### **Módulo 2: Regras e Conceitos Gerais do Comércio Internacional - 30h.**

- Apresentação dos conceitos de zonas aduaneiras; regimes e procedimentos aduaneiros com foco no licenciamento de importações, modalidades de importação e de exportação; estrutura tributária na importação; principais acordos comerciais; NCM; regras de origem e INCOTERMS.

### **Módulo 3: Gestão das Estratégias de Internacionalização Empresarial - 20h.**

- Estuda práticas de gestão em negócios internacionalizados. Discute os principais temas relativos ao processo de decisão relacionados a estratégias, gestão de operações e inovação, gestão de pessoas, do conhecimento e das competências e aspectos culturais, com destaque ao caso brasileiro.

### **Módulo 4: Gestão de Preços e Custos na Exportação e Importação - 25h.**

- Calcula os custos das importações brasileiras; identifica os fatores determinantes do preço de produtos exportados. Calcula o preço de exportação baseado no preço de venda no mercado interno; o preço de venda pelo método dos custos marginais e pelo método dos custos reais.

### **Módulo 5: Gestão do Marketing Global - 30h.**

- A maneira intensiva os aspectos relativos ao marketing internacional em um ambiente globalizado, as características dos negócios internacionais e o desenvolvimento das aptidões empresariais globais. Aborda também as particularidades dos mercados regionais e os fatores socioculturais dos consumidores que influenciam a especificação de produtos e serviços.

## **Módulo 6: Supply Chain Management - 25h.**

- Conceituação da Cadeia de Suprimentos (Supply Chain).
- Gestão da Cadeia de Suprimentos.
- Sugestões para Melhorar o Processo da Cadeia de Suprimentos.
- Dicas para uma Logística Bem Aplicada.
- Modalidades de Transporte.
- Modais de Transporte – Como Transportar Mercadorias para o Brasil e para o Exterior.
- Características dos Modais de Transporte:
  - Transporte Rodoviário.
  - Transporte Dutoviário.
  - Transporte Ferroviário.
  - Transporte Aéreo.
  - Transporte Aquaviário (Marítimo, Fluvial, Lacustre).
- Armazenagem e Movimentação:
- Gerenciamento de Estoques.
- Equipamentos de Armazenagem.
- Equipamentos de Movimentação.
- Opções de Armazenagem.

## **Módulo 7: Participação em Feiras Internacionais - 20h.**

- Como optar por feiras internacionais.
- Principais aspectos na organização de visitas a feiras.
- Aspectos a levar em conta na preparação na participação como expositor.
- O pré-evento e o pós-evento.

## **Módulo 8: Gestão das Finanças Internacionais - 30h.**

- Estuda as fontes e modalidades de financiamento. Analisa as Modalidades de pagamento: cobrança documentária; carta de crédito documentário; venda a crédito e o seguro de crédito à exportação.

## **Módulo 9: Estratégias em Global Sourcing - 20h.**

- Estudar as estratégias de compras internacionais, modelos de negociação em compras e metodologias de localização de fornecedores internacionais.

### **Módulo 10: Negociações em Vendas Internacionais - 25h.**

- Estuda metodologias de localização de clientes; estilos de negociação; etapas de uma negociação; diferenças culturais e as características das negociações internacionais.

### **Módulo 11: Gestão de Riscos em Operações Internacionais - 20h.**

- Identifica os aspectos mais salientes de um contrato de compra e venda internacional; analisa as formas de evitar riscos em processos de negociação e em operações de transporte. Estuda modalidades de proteção contra oscilações cambiais.

### **Módulo 12: Estratégias de E-Commerce na Importação e Exportação - 20h.**

- Descreve as etapas de constituição de um negócio internacional na modalidade e-commerce. Identifica fontes de aquisição e plataformas e-marketplace. Descreve o dropshipping aplicado em práticas de e-commerce.

### **Módulo 13: Doing Business with (Asia, US And Other Biggest Markets) - 30h.**

- Introdução às operações internacionais, operações internacionais versus operações domésticas.
- Análise dos riscos nas operações de comércio exterior.
- Contratos internacionais.
- Aspectos críticos de contratos em comércio exterior, contratos non disclosure agreement, memorandum de entendimento e cartas de intenção.
- O Continente Asiático – China e Coreia do Sul.
- Estados Unidos.

### **Módulo nos EUA\***

- Uma semana de estudos com a *Massachusetts Institute of Business – Boston ( MA)*
- O módulo opcional nos EUA tem uma taxa adicional, que cobre as despesas do curso e material didático, não inclui por exemplo estadia, passagens, alimentação, vistos, deslocamentos, entre outras despesas pessoais. O curso no exterior está disponível para os alunos aprovados no curso de International Business Management com coeficiente de rendimento acima de 70% e que estejam aprovados em teste de idioma inglês aplicado pela MIB, com coeficiente de rendimento acima de 70%.

**1. Plataforma Educacional:** É a área acadêmica e o local de estudo, onde os alunos acessam seu cadastro administrativo, financeiro, bem como os materiais didáticos do curso e interagem com os demais alunos, tutores e realizam atividades.

**2. O endereço da Plataforma Educacional é:** [www.ensinocomex.com.br](http://www.ensinocomex.com.br)

**3.** Os conteúdos do curso podem ser acessados em qualquer dia à qualquer horário, até o prazo final do curso, de acordo com o calendário da turma, disponível na Plataforma Educacional.

**4. Veja como é fácil estudar na Abracomex acesse:** [Apresentação da Plataforma Educacional](#) - <http://bit.ly/portal-ensino>

**5. Duração do Curso:** 6 meses.

## MATRICULE-SE



[inscricao@  
abracomex.org](mailto:inscricao@abracomex.org)



0800-718-3810



[abracomex.org](http://abracomex.org)